

## EL LIBRE COMERCIO ENTRE PAÍSES DESIGUALES\*

Richard G. Lipsey  
*Simon Fraser University*

*Resumen:* Este artículo se refiere al comercio entre países desiguales, donde esta desigualdad puede ser en términos ya de nivel de desarrollo económico ya de tamaño. Se afirma que países pequeños como Canadá y México pueden beneficiarse al establecer acuerdos de libre comercio con países más grandes. También se aboga por un acuerdo tripartita entre Canadá, México y Estados Unidos, en contraposición a dos acuerdos bipartitas entre éste último y cada uno de los otros.

*Abstract:* This paper discusses some aspects of trade among unequal countries, where this inequality can be in terms of economic development or sheer size. It is argued in particular that small countries such as Canada and Mexico can benefit from establishing free trade agreements with larger countries. The author also recommends a trilateral agreement among Canada, Mexico and the United States, instead of bilateral accords between the latter and each of the other two countries.

\* Nota del director: El presente trabajo se basa en la conferencia que el profesor Lipsey dictó en El Colegio de México, en noviembre de 1990, como parte de las conmemoraciones por los 50 años de la institución. Dado que por sus múltiples compromisos el autor no pudo editar la transcripción de su conferencia, debimos hacerlo nosotros. La tarea resultó un tanto delicada, ya que el profesor Lipsey además de ser un gran economista es también un gran conferencista, y los buenos oradores siempre emplean giros retóricos difíciles de plasmar en la letra impresa. Aparte de pequeñas alteraciones introducidas al texto debido a lo anterior, los otros cambios fueron: primero, se le puso un título pertinente (del mismo tono al usado por el panel donde el profesor Lipsey participó); segundo, se eliminaron algunos comentarios introductorios, donde el autor básicamente hilaba los temas tocados por otros miembros del panel con los suyos; y, tercero, se omitió la sesión de preguntas y respuestas. Sobra decir que el director es completamente responsable por cualquier malinterpretación u omisión.

Es un gran placer participar en esta conferencia en la Ciudad de México. El tema que voy a tocar se refiere al comercio entre países desiguales, donde la desigualdad puede ser en términos ya de nivel de desarrollo económico, ya de tamaño (hay naciones altamente desarrolladas cuyo producto nacional es relativamente pequeño). Gran parte de las relaciones comerciales internacionales tienen por objetivo proteger los derechos de los países pequeños, en desarrollo o no, de las acciones comerciales de los más grandes, más poderosos económicamente.

Para entrar en el tema, comenzaré por hacer notar que los países pequeños tienen que comerciar internacionalmente de una manera intensa: entre mayor es su ingreso y menor es su tamaño, mayor debe ser su comercio. Si se es un país pequeño, es claro que la mayor parte de lo que se compra internamente tiene que ser importado de algún otro país; y entre mayor es su ingreso, mayor es la demanda por importaciones diversas. Esto puede comprobarse de inmediato al analizar los patrones de comercio de todo el mundo.

Más aún, la mayor parte del comercio de los países pequeños tiene que ser con los más grandes, con países desiguales en términos de poder económico. En particular, las naciones pequeñas con vecinos grandes se ven obligadas a comerciar con ellos. Esto es evidente en los casos de Canadá y México, cuyo comercio es mayormente con Estados Unidos. La proporción de las importaciones y exportaciones de México con Estados Unidos, respecto a su comercio con el resto del mundo, es casi la misma que la correspondiente de Canadá. Y esto sucede aun cuando México y Canadá tienen un nivel de ingreso muy diferente. La razón es que ambos son países pequeños que viven al lado de un vecino que, por ser muy rico, es el socio natural para comerciar.

Dado que los países pequeños tienen una mayor necesidad de comerciar que los países grandes, de allí se siguen cuatro puntos muy importantes de los que ahora me encargo. Primero, ellos pierden más con sus propias medidas proteccionistas que los países grandes. Los aranceles son después de todo un subsidio, pues con ellos se transfiere, como utilidades, una parte del ingreso del consumidor al productor ineficiente. No sin razón, Carlos Marx y Federico Engels siempre estuvieron a favor del libre comercio. Ellos sabían que los aranceles, las más de las veces, son un impuesto sobre las clases pobres, pues típicamente alzan el precio de productos consumidos por los grupos de escasos recursos, en favor de los dueños de las empresas protegidas. Hay, no cabe duda, alguna creación de empleo como consecuencia de la imposición de un arancel, pero el mayor impacto de éste es en términos de subsidios redistributivos.

Los países pequeños pierden más con un arancel que los países grandes. Hace 20 años sólo el 5% del ingreso nacional de Estados Unidos provenía de su comercio internacional; así es que si impusiera un arancel para limitar el comercio internacional hasta la mitad, esto apenas repercutiría en un 2.5% de

su ingreso. Pero para un país en el que la mitad de su ingreso nacional depende del comercio, la imposición de un arancel (general) tiene un gran efecto. Así pues, los países pequeños tienen más que perder por su propio proteccionismo que los grandes.

El segundo punto es la contrapartida del primero: los países pequeños son los que más se benefician de las políticas que reducen el proteccionismo y que alientan, por tanto, la integración con el sistema de comercio internacional. Los países pequeños, de ingresos bajos o no, tienen aparte otras cosas que ganar al abrirse al exterior, pues el comercio lleva de la mano la transferencia de una tecnología que, en virtud de su tamaño, los países pequeños jamás podrían desarrollar por sí mismos.

El tercer punto es que los países pequeños que sean proteccionistas ponen en riesgo sus políticas sociales. Si uno va a tener políticas sociales progresistas que redistribuyan la riqueza de una manera efectiva, lo primero que se debe tener es riqueza para repartir. Muchos países han encontrado que tras implantar políticas sociales progresistas, su riqueza no crece en el largo plazo lo suficiente para sostenerlas. Esto ha sido motivo de preocupación en mi país, Canadá, el cual es en términos per cápita uno de los cinco países más ricos del mundo, y donde tenemos políticas sociales muy ambiciosas. Un país grande, por otro lado, puede interferir con sus flujos de comercio, disminuir su riqueza sólo un poco y, por ende, afectar sus políticas sociales también poco.

Pero hay todavía un último punto que se debe resaltar: los países pequeños tienen más que perder del creciente proteccionismo en escala mundial, particularmente si está centrado en su vecino más grande. Durante las últimas décadas Estados Unidos ha visto mermada su posición hegemónica en el comercio y la competencia económica mundial, cediendo terreno especialmente a Japón y Europa Occidental. Al ir perdiendo la confianza debido a ello, los estadounidenses se han vuelto más proteccionistas. Esto, con toda razón, ha sido motivo de gran alarma entre sus socios comerciales, especialmente Canadá y México.

Hay otras muchas razones tras el proteccionismo estadounidense. Pero el punto es que nosotros, Canadá y México, debemos estar alarmados por el creciente proteccionismo en "pedacitos" (*piecemeal*) de Estados Unidos. Y cuando digo en pedacitos, me refiero a que lo hacen poco a poco. No es que el Presidente estadounidense tenga una estrategia grandiosa, que él dicte que se van a incrementar los aranceles por ciertas razones de importancia nacional. Antes bien, es el Congreso de ese país, que así responde a las presiones de los empresarios que aducen que su producto está en peligro debido a las importaciones de Japón o de Alemania; es el Congreso el que, al ir cediendo a cada presión individual, va levantando barreras contra el comercio poco a poco, aquí y allá, en pedacitos.

Es difícil para la mayoría de los países incrementar aranceles, ya que actualmente casi todo el mundo tiene que respetar los acuerdos del GATT. Por ello, los países que quieren inhibir su comercio internacional tienen que recurrir a barreras no arancelarias. El ingenio humano no tiene límites cuando se trata de evadir situaciones que no nos gustan y en el caso del diseño de barreras no arancelarias, particularmente en Estados Unidos, esta capacidad de evasión nos debe hacer sentir orgullosos de ser humanos, aun cuando nos debe atemorizar si creemos en las virtudes del comercio internacional.

Desde mi punto de vista, la barrera no arancelaria más preocupante es el llamado derecho compensatorio. En principio, ésta es una herramienta comercial bastante razonable. La teoría que está atrás de los derechos compensatorios puede ilustrarse más o menos así en el caso de Estados Unidos: si es que Canadá está subsidiando sus exportaciones de madera, ¿cómo pueden competir entonces los pobres empresarios estadounidenses contra el bolsillo sin límite del gobierno canadiense? Por tanto, continúa la teoría, el gobierno estadounidense debe imponer un derecho compensatorio sobre las exportaciones de madera canadiense que sea igual a tal supuesto subsidio.

Por ejemplo, los estadounidenses aseguraban que Canadá subsidiaba su porcicultura a razón de cinco centavos de dólar por libra; en consecuencia, impusieron un derecho compensatorio de cinco centavos a las exportaciones canadienses de cerdo. Y aseguraron que no habían hecho nada injusto, que no habían interferido con los flujos comerciales, que sólo habían impuesto una cuota igual al subsidio.

En principio esta teoría parece perfectamente razonable, ¿pero qué sucede en la práctica? Resulta que los subsidios que da a su vez el gobierno estadounidense no se toman en cuenta. Como alguna vez Mary Smith y yo escribimos, es como si se tuviera un juez con un sólo ojo; un juez que siempre mira al exterior y nunca al interior. En el caso de la porcicultura, Canadá demostró que los estadounidenses estaban subsidiando su propia producción a razón de diez centavos por libra, de tal manera que al final los canadienses subsidiaban su producción porcina menos que ellos la suya.

Cuando en Canadá estábamos negociando el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, luchamos para que el derecho compensatorio fuese la diferencia entre los dos subsidios, y que sólo entonces, si la diferencia fuese a su favor, lo impusieran. Ésta es la regla justa para tener un juego limpio, pero por supuesto los proteccionistas en Estados Unidos no quieren eso.

Hay otra razón atrás de ese comportamiento: de acuerdo con los estadounidenses, su gobierno nunca subsidia, sólo los otros gobiernos lo hacen; muchos congresistas en Estados Unidos creen firmemente en ello. Como en Canadá los subsidios son muy populares políticamente hablando, los subsidios son transparentes. Todos los políticos canadienses continuamente señalan a sus electores los subsidios que han logrado obtener para ellos. Por

otro lado, en Estados Unidos los mitos prevalecientes son el de competencia perfecta y el de que el gobierno no debe inmiscuirse en la economía; de tal manera que sus subsidios están escondidos y son muy difíciles de hallar.

Nuestra industria acerera realizó un estudio exhaustivo sobre los subsidios en ambas economías. Mientras que sólo le tomó un mes clasificar todos los subsidios en el caso canadiense, ellos tuvieron que trabajar un año y medio para descubrir todos los subsidios en el caso estadounidense, pues éstos se hallan ocultos y generalmente son aplicados a nivel ciudadano. Dicho estudio concluyó que el margen de los subsidios era similar en los dos países, que ellos estaban haciendo básicamente lo mismo que nosotros.

Hay un segundo problema con la aplicación del derecho compensatorio en Estados Unidos. Anteriormente el gobierno controlaba su uso; si se descubría que un país estaba subsidiando un producto, entonces el gobierno estadounidense tenía la discreción de decidir si se iniciaba un cargo en contra del país en cuestión. Desde mediados de los setenta, sin embargo, el poder discrecional ha sido removido de las manos del gobierno, y ahora cualquier productor privado que piensa que ha sido dañado por un subsidio extranjero tiene el derecho de iniciar un proceso legal para que se imponga un derecho compensatorio. Una vez iniciado el proceso, el caso se filtra a través del sistema estadounidense, donde se decide si en efecto el otro país está subsidiando y, si lo está, a cuánto debe ascender el derecho compensatorio que se imponga.

Esto ha sido particularmente irritante para nosotros en Canadá. Predigo que si ustedes firman un acuerdo de libre comercio y si logran, como estoy seguro que lo harán, penetrar exitosamente al mercado estadounidense, entonces los derechos compensatorios se convertirán en una fuente de fricciones también para ustedes.

He citado hasta el momento las, a mi parecer, cuatro implicaciones más importantes para un país pequeño que depende crucialmente del comercio internacional. En el resto de la conferencia quisiera mencionar, sin embargo, algunos otros puntos relevantes.

El primero es algo que he tenido que reiterar en Canadá muchas veces, y el cual sospecho, dadas sus recientes discusiones con Estados Unidos por el caso del atún y los delfines, es también relevante para México. Mi punto es que los países pequeños deben ser, comparados con los grandes, mucho menos apasionados, que deben actuar de una manera más fría cuando negocian en busca de su propio interés.

Esto es extremadamente importante, por lo que quisiera explayarme. Si México hace algo que no le gusta a Estados Unidos, por ejemplo atrapar sin querer delfines mientras pesca atún, los estadounidenses pueden tomar represalias comerciales. Ahora, aun cuando una reducción del comercio daña a ambos países, pues el comercio es típicamente ventajoso para todos, el que sufre

más es el pequeño, pues es éste el que tiene más que perder. El país grande, por otro lado, se puede dar el lujo de tener una reacción emocional, pues pierde poco.

El ejemplo clásico para ilustrar lo anterior es Cuba. Como Estados Unidos no aprueba el régimen cubano, en represalia establece un embargo comercial contra la isla, y esto sin mayor merma para la economía estadounidense. Si uno revisa las cifras agregadas de la economía estadounidense, uno jamás podría notar la fecha en que se declaró el embargo a Cuba; sólo en un puñado de rubros aislados, tales como el azúcar, podría notarse. Por otro lado, es obvio que el embargo daña enormemente a la economía cubana.

En Canadá desaprobamos el embargo estadounidense en contra de China en los cincuenta, así como también desaprobamos el embargo aún vigente en contra de Cuba; siempre hemos creído que esas políticas fueron mal concebidas. Sin embargo, de allí no se puede concluir emocionalmente que, en represalia, los canadienses no debemos comerciar más con los estadounidenses. Debemos seguir comerciando porque Estados Unidos está allí, porque es por mucho el mayor socio comercial nuestro, y porque tenemos que reconocer la realidad. Se puede, si se quiere, protestar ante las Naciones Unidas, pero nunca cortar el comercio; esto sería tanto como, para usar un dicho anglosajón, dispararse a sí mismo en el pie.

Para dar otro ejemplo: a la mitad de nuestras negociaciones sobre el tratado de libre comercio con Estados Unidos, ellos impusieron un derecho de importación sobre nuestras exportaciones madereras. Esto tuvo un gran impacto en Canadá, especialmente en mi propio estado, British Columbia, en el que la madera representaba el 40% de las exportaciones totales. Tras esta medida estadounidense, mucha gente en Canadá quería romper las negociaciones del tratado de libre comercio. Pero mi respuesta, la respuesta que creo que al final prevaleció, fue que si rompiéramos las negociaciones acabaríamos peor de como estábamos entonces, y que además perderíamos la oportunidad de poder tener mayor control en el futuro sobre tales acciones estadounidenses. Se debe protestar, sí, pero no dar rienda suelta a nuestras emociones y romper las negociaciones, pues eso sólo sería disparar contra nuestro propio pie.

Es muy importante que los países pequeños entiendan que no pueden darse el lujo de usar el comercio internacional para otro propósito que no sea el comercio mismo. Una manera de decir todo esto es que para un país grande el comercio puede ser una herramienta más para sus acciones políticas, pero en el caso de un país pequeño las acciones políticas deben ser las herramientas para su comercio. Un país pequeño debe hacer todo lo posible para mantener su flujo comercial, pues es su flujo sanguíneo.

Dado que los países pequeños ganan más debido al comercio internacional, ellos también ganan más debido al derecho internacional. Un país grande puede hacer sus propias reglas, y puede cambiarlas cuando le

plazca. Estados Unidos hace eso continuamente, y nosotros sufrimos de manera constante por ello. Aun cuando hay ciertas reglas en el GATT acerca de lo que un país puede hacer o no, cada vez que Canadá gana un caso contra Estados Unidos, éste siempre acaba cambiando alguna de sus leyes para asegurarse de que no sucederá de nuevo.

El país pequeño es el que más sufre por la anarquía internacional, y es el que más gana por la imposición de leyes comerciales estrictas; reglas que pueden sancionarse y que todo mundo tiene que cumplir.

Con la creación del GATT hubo un enorme avance en la expedición de leyes internacionales para regular el comercio internacional, en la imposición de sanciones y mecanismos para resolver disputas comerciales. El problema con el GATT es que muchas de sus reglas son difusas, y son, por tanto, difíciles de sancionar. Uno de nuestros principales motivos para establecer un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos fue el de contar con leyes de comercio más definidas; similares a las del GATT, pero más estrictas. Fue el de tener leyes que nos pudieran proteger de los cambios arbitrarios de los estadounidenses a las reglas del juego.

Los críticos del acuerdo afirmaban frecuentemente que si negociábamos con Estados Unidos, entonces acabaríamos con reglas impuestas sobre nosotros por ellos. Nuestra respuesta siempre fue que anteriormente no había reglas adoptadas de común acuerdo, que Estados Unidos nos había impuesto todas sus reglas; por tanto, si lográbamos establecer leyes razonables con las negociaciones, entonces nosotros deberíamos de ganar con ello. Y creo que la experiencia subsecuente ha demostrado la verdad de esta afirmación, que ganamos al establecer leyes estrictas que previenen que el otro eluda sus compromisos cuando se halle perdiendo en una competencia comercial.

Todos los argumentos que he dado sugieren que, ambos, Canadá y México, si se me permite en el caso de su país hacer una conjetura presuntiva, tienen mucho que ganar al establecer un acuerdo de libre comercio con su mayor socio comercial. Sugieren que la mejor política comercial para países como Canadá y México no es solamente la de negociar multilateralmente por medio del GATT, sino también la de actuar de una manera arrojada y establecer el libre comercio con Estados Unidos.

Debe hacerse notar que muchos países pequeños temen que al establecer relaciones comerciales estrechas con un país grande se pongan en riesgo su identidad y su soberanía. Este temor siempre estuvo presente en el debate dentro de Canadá sobre el acuerdo de libre comercio. Como hablamos el mismo lenguaje que los estadounidenses, y como tenemos una cultura muy similar a la de ellos, pensamos que nuestra identidad está en peligro. No puedo concebir, sin embargo, que un mexicano pueda creer que, por incrementar el comercio con Estados Unidos, vaya a perder su identidad. México es obviamente tan distinto, tan maravillosamente diferente, que eso sería inconcebible.

La gran mayoría de los países pequeños han tenido éxito en comerciar abiertamente con países más grandes sin perder un ápice de su soberanía. Cuando uno firma un acuerdo de libre comercio sacrifica, por supuesto, su capacidad para cambiar aranceles, pero nada más. Dinamarca, Suecia, Holanda y Bélgica son todos países pequeños que comercian libremente con países más grandes, pero al mismo tiempo mantienen políticas muy diferentes del resto. Suecia, el ejemplo clásico, ha permanecido hasta hoy fuera de la Comunidad Económica Europea porque no compartía las políticas sociales e integradores de la Comunidad, pero tiene un acuerdo de libre comercio con ella;<sup>1</sup> y así Suecia tiene uno de los ingresos per cápita más elevados del mundo y, al mismo tiempo, uno de los sistemas de bienestar social más progresistas del mundo.

Es muy importante hacer notar, pues muchos críticos de nuestro acuerdo de libre comercio no lo han entendido, que la soberanía económica de un país está garantizada por el Principio del Trato Nacional. Este principio, proveniente del GATT, dice que un país puede tener las leyes internas que más le plazcan, siempre y cuando se apliquen por igual a todas las empresas en su jurisdicción, independientemente de su nacionalidad. Por ejemplo, Estados Unidos puede tener leyes muy estrictas para prevenir la contaminación ambiental, siempre y cuando esas leyes se apliquen igualmente para todas las empresas en suelo estadounidense, ya sean nacionales, japonesas o mexicanas. Y si México, arguyendo que es un país pobre que no se puede dar esos lujos, tiene leyes ambientales menos estrictas, entonces puede hacerlo, siempre y cuando se apliquen por igual a todas las compañías en suelo mexicano. Así pues, el Principio del Trato Nacional protege la independencia de cada uno de los socios en un área de libre comercio.

He argumentado durante esta conferencia que los países pequeños, y en particular Canadá y México, pueden beneficiarse al establecer acuerdos de libre comercio con países más grandes. Quisiera ahora abogar por un acuerdo tripartita entre Canadá, México y Estados Unidos, en contraposición a dos acuerdos bipartitas entre este último y cada uno de nosotros. Canadá y México pueden ayudarse mutuamente durante las difíciles negociaciones que tarde o temprano habrán de tener con Estados Unidos. Justo ayer en la noche terminé un libro que presenta los detalles del proceso de negociación entre Canadá y Estados Unidos que culminó en 1988, y debo decir que los estadounidenses son negociadores muy duros; honestos, pero muy duros. Se saben todos los trucos posibles, y están dispuestos a usar cualquiera de ellos cuando es necesario.

<sup>1</sup>Poco tiempo después de la conferencia del profesor Lipsey, Suecia solicitó de manera formal su ingreso a la Comunidad Económica Europea. (N. del T.)



Los países pequeños tienen características comunes, y por tanto pueden hacer causa común en las negociaciones multipartitas. Canadá, además, tiene mucha experiencia. Hay una curva de aprendizaje, como decimos los economistas, en cualquier negociación: uno comete errores, pero aprende para la siguiente vez. Pero si los errores acaban por ser incluidos en un acuerdo final, entonces el proceso de aprendizaje es muy costoso, pues un tratado no se enmienda a menudo.

Hay otra razón atrás de mi propuesta de tener acuerdos multipartitas. Conjeturo que en los próximos 50 años habrá un movimiento hacia el libre comercio en el hemisferio occidental, incluyendo toda América Latina. Y si éste resulta ser el caso, dicho movimiento podría desarrollarse de tres maneras muy diferentes. La primera acabaría siendo esencialmente un proceso donde Estados Unidos tenga acuerdos bilaterales con los otros países. Ésta sería la mejor receta para la hegemonía estadounidense sobre todo el hemisferio, pues Estados Unidos sería el único que tendría acceso libre de aranceles a los demás países. Al decidir dónde establecerse, las compañías sabrían que en Estados Unidos tendrían acceso libre de aranceles en todo el hemisferio; pero que si se establecen en México sólo tendrían libre acceso a Estados Unidos y no a Brasil, Chile o Guatemala.

La segunda posibilidad sería la de tener una serie de áreas de libre comercio traslapadas; México pertenecería a unas, Brasil a otras, etcétera. No es difícil imaginar que al final emergería el caos entre tantos acuerdos.

Finalmente se podría tener una tercera alternativa, la cual quisiera propugnar, que es un acuerdo único entre todos los países del hemisferio, y cuyo núcleo esté constituido por el acuerdo entre Estados Unidos, Canadá y México. Cualquier otro país que quisiera unirse, lo haría en el núcleo. Podría haber también un conjunto periférico de tratados, lo que llamo la penumbra, donde casos específicos de interés común para dos países puedan establecerse bilateralmente. Pienso que a medida que el acuerdo comercial mexicano-estadunidense-canadiense progrese, y que sea considerado como algo beneficioso para todos los miembros, entonces habría un deseo creciente entre los demás países del hemisferio para unirse al acuerdo.

Tengo un sueño. Sueño que antes de que muera habrá libre comercio desde el Océano Ártico hasta el Cabo de Hornos. Creo que no podré verlo, pero sí creo que ya estará en camino. Esto daría la oportunidad de integrar todo el hemisferio para poder desarrollar sus enormes recursos de un modo que los países individuales no serían capaces. Ésta sería la manera de poder incrementar los niveles de vida, y reducir la pobreza, hasta niveles como los que actualmente goza la Comunidad Económica Europea. Y pienso que eso vale la pena soñarlo.

Mucha gente me dice que eso jamás tendrá lugar. Pero puedo responder que ya antes tuve otros dos sueños. Como estudiante de posgrado en la

London School of Economics soñé que los países europeos ya no pelearían entre sí y formarían un mercado común europeo. La gente me dijo que estaba loco en 1953 cuando dije eso, pero me uní con otros que también pensaban lo mismo y ahora el sueño es realidad. En 1983 publiqué un libro arguyendo que Canadá y Estados Unidos deberían formar un área de libre comercio. La gente me dijo que estaba loco, pero cinco años después el acuerdo se firmó.

Puedo ver las fuerzas históricas que actualmente están operando, y no creo que sea un sueño irrealizable el que un área de libre comercio se desarrolle algún día en todo el hemisferio occidental, una vez que el acuerdo de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos tenga éxito. Es muy importante que miremos hacia adelante y tratemos de crear instituciones que hagan posible dicho desarrollo. No puedo pensar en una mejor herencia para mis hijos que el que se puedan incrementar los niveles de vida del hemisferio hasta los niveles que actualmente goza la Comunidad Económica Europea. Gracias.

(Responsable de la edición y traducción: *Carlos M. Urzúa*)